# 景区票务经理竞聘报告范文(推荐38篇)

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2024-12-13

*景区票务经理竞聘报告范文 第一篇尊敬的各位领导、各位评委：大家好!非常感谢分行党委为我们提供这样一个展示自我、检验自我的舞台。我竞聘的职位也是企业文化部经理(即党委宣传部部长)。刚才两位竞聘者做了非常精彩的演讲，使我在为他们喝彩的同时也倍感...*

**景区票务经理竞聘报告范文 第一篇**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好!非常感谢分行党委为我们提供这样一个展示自我、检验自我的舞台。我竞聘的职位也是企业文化部经理(即党委宣传部部长)。刚才两位竞聘者做了非常精彩的演讲，使我在为他们喝彩的同时也倍感压力。不过，竞聘这个岗位我也有自己的特点和优势。

我叫xxx，今年35岁，经济师。20xx年7月xx大学经济管理系本科毕业，分配到xxx支行工作；20xx年10月开始在支行政工科从事宣传教育工作，对思想政治工作和党务工作比较熟悉，积累了比较丰富的基层行宣传教育工作经验；20xx年开始在支行办公室工作，任支行办公室副主任、主任，兼任xxx支行共青团总支书记；20xx年底任支行行长助理，协助一把手进行综合管理；20xx年1月调至分行宣传部，具体负责企业文化和职工教育工作，20xx年2月通过竞标，任xxx部经理至今，是机关二支部第七党小组组长。本人有良好的组织协调和文字综合能力，有基层宣传教育和群团组织管理工作经验，觉得自己可以胜任企业文化部经理这个岗位。

企业文化部(也就是党委宣传部)是党委的喉舌、是党委联系群众的桥梁和纽带，是x行精神文明建设的排头兵和方向舵。能在这个岗位上发挥自己的作用，做出自己的贡献，是我很久以来的愿望。如果这次我有幸在竞聘中胜出，我将秉承宣传部多年以来的优良传统，切实地履行部门职责，努力做好党的路线、方针、政策，金融工作大政方针和上级行党委决议精神的宣传教育工作；系统地组织好精神文明建设和职工队伍建设；认真落实优质服务的组织、督导工作；注重突出和创新x行企业文化特色；推动机关党务工作和团组织工作向有效率和系统、规范化方向发展。基于对企业文化部部门职责的理解和认识，我会在今后的工作中，突出抓四个重点：

一是培养职工精、气、神，重点放在培养职工的一种朝气、一种凝聚力。推行人性化的教育和管理机制，组织形式多样的主题活动，培养和激发员工蓬勃向上的朝气，使职工聚精会神地投入工作、享受工作，保持良好的精神状态和工作热情，保持强烈的忠诚度和敬业精神，不是把x行工作作为一种职业，而是把它作为一种事业。强化企业文化理念的感性植入和推广普及，企业文化理念的教育，重点放在增进员工对x行的归属感、亲和力上，使x行企业文化特色深入人心，并成为员工的自觉行动。规范和统一CIS形象识别系统的制作和宣传展示，使得x行的招牌、行名、行徽、行服、柜台内外形象标识、宣传牌、宣传栏、展板等等与x行形象有关的硬件设施，整合成一个有视觉冲击力的整体，体现x行独特的特色文化。

二是优质服务上突出抓三化。即品牌化、专业化、市场化。要在市场竞争中脱颖而出，我们必须树立x行自已的品牌，除了打造品牌金融产品，我们要花大气力培养自己的品牌员工、品牌服务，将其进行大力宣传和形象包装后，向社会推出这些特色品牌，使这些品牌成为公众心目中的首眩在服务的专业化上，突出抓员工素质和服务水平的提高，使职工成为行家里手、多面手，面对复杂的客户需求，培养复合型的人才。面向客户市场的需求，大力推广和完善服务手段。引导员工改变以我为中心的服务意识，开展换位思考，把方便让给客户；延伸一米线后续服务，扩大代理理财范围；让客服热线真正热起来、使投诉热线真正起到亮丑的作用；开展行长(主任)接待日制度，拉近管理层与客户之间的距离；切实推行首问负责制，提高办事效率，杜绝推诿拖拉。

三是党、团组织建设突出找位子。在党组织活动和党员教育中，发动党组织和党员找准自己的位子，使他们认识到党员不仅仅是一张标签，不仅仅是一年收一次党费，促使党员在各自的岗位上发挥自己的先锋模范作用，并接受群众和客户的监督。切实发挥共青团组织的积极作用，在系统内创建更多、更高层次的青年文明号和青年岗位能手创造条件，及时发现和总结、推荐十佳杰出青年人选；发挥短期合同制职工在团组织活动中的主力军作用。不仅要发现、总结推荐团组织和团员青年创建青年文明号和青年岗位能手，而且要让他们克服评选后船到码头车到站的思想，让他们充分发挥典型示范作用，并且务必使自己向更高的目标迈进。

四是抓心理建设。着眼于先解决心情，再去做事情，弄清员工所思所想，引导他们正确认识自己、正确对待困难，帮助员工确定人生目标。深入基层，调查研究，摸清动态，建立档案，进行个案分析和归纳总结，对症下药，有针对性地进行思想教育工作。

总之，如果我能够获得大家的信任，走上企业文化部经理这个岗位，我将尽心尽责、全力以赴地把工作做好!谢谢大家!

**景区票务经理竞聘报告范文 第二篇**

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

今天之所以在这里参加竞聘，我觉得自身具备一定的优势：

1、对口专业学校毕业，加上在物资行业滚爬了十几年，多年的工作经验及磨炼，让我具备了物资流通行业领导干部的基本素质和能力，能够严格要求自己，恪尽职守，熟悉各项业务操作程序，具备独立操作技能。

2、坚持以人为本，用心营造，重视企业文化，勤于思考，富于实践，能充分发挥主观能动性，开拓创新。

3、始终保持着对工作的执着和热爱，不论我做什么都有良好的工作状态，干一行爱一行，干一行就努力做好这一行。

如果这次能够得到大家的理解和支持，竞聘成功，我将在今后的工作中，克服自身的弱点，集中精力，尽心尽力做好各项工作。

>一、工作目标

全年时间刚好过半，形势严峻，但也要力争完成XX年全年的各项任务指标，保证不拖其他部门的后腿，12年后，要成为贸易公司的一个主要赢利来源部门。

>二、 工作措施和思路

2、据客户的需要，发展各项品种业务，除了该做好涟钢产品的销售工作外，也提供外省材、三级钢、型材等产品供应。做到客户要什么我给什么，打破传统的涟钢产品单一销售模式。

3、保质保量，不打折扣的提供一切服务项目，要把为客户解决问题解决困难作为我们的工作宗旨。

**景区票务经理竞聘报告范文 第三篇**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

古希腊著名哲学家苏格拉底说过“世界上最快乐的事,莫过于为理想而奋斗”。我正是怀着这样一种快乐的心情参加今天的竞聘。在这里我要感谢领导给我这样一次展示才华，竞聘上岗的机会，也感谢在座各位多年来对我的关心和支持。竞聘上岗是干部选拔任用制度的一项重大改革，实践证明，采取公平、公正、公开的竞聘原则，采取德才兼备的竞聘标准，对选拔任用干部具有民主性和科学性，有利于调动干部的积极性和创造性。作为一个有热情，有上进心的人，我感觉应该发扬毛遂自荐的精神，为邮政事业做点贡献。我会客观地说明我所具备的应聘能力，全面阐述我做好销售经理的总体思路，虚心接受各位领导和评委的挑选。

下面我做一下自我介绍，今天我来重新竞聘营销主管，是因为我对这一块比较熟悉，做起来驾轻就熟。对于今天的竞聘我充满了信心，这些信心主要来自于以下几点优势：

>第一、我具有良好的个人品质。

我在日常生活和工作中不断地加强个人修养，以“明明白白做人，实实在在做事”为信条，言行与各级党委保持高度一致，踏实干事，诚实待人，善于沟通交流。在工作中我能够服从领导,团结同事,造就了良好的人际关系。我推崇敬业精神，对于每一件工作我都力争卓越。我乐于助人，诚实守信，待人热情随和，处世干练，并严格恪守工作职业纪律。此外我还善于统筹兼顾，敢打硬仗，敢啃硬骨头，这也培养了我勇于肩挑重任，敢于承担责任的性格，在工作中能够独当一面。

>第二、我具有丰富的工作经验和策划能力。

七年多的工作生涯，滤尽了我的青春年华，却为我积淀了许多宝贵的工作经验。我先后在管理和营销岗位上工作过，积累了许多相关的工作经验，我从事过邮政业务和经营管理工作，对邮政业务流程较为熟悉，长期的一线工作让我熟知客户的需求，能更好的地把握以后的工作。此外我还具备一定的营销策划、市场开发、客户关系管理能力，能够按要求参与实施联动营销方案。

>第三、我具有较强的沟通能力和团队协作精神。

我性格外向开朗，为人热情大方，善解人意，善于与各种类型的人沟通交流。自从参加工作以来，我积极沟通、协调各种关系，利用自己谦虚、稳重、诚实、热情、随和的性格，在工作圈里开创了和谐的工作氛围。此外，我还具有较强的团队意识，能够团结同事，共同做好工作。

>第四、我富有责任感，善于创新。

我总是以极大的兴趣和热情去面对工作，任劳任怨，不怕吃苦，敢于承担。我深深地爱着我所从事的邮政工作，多年的工作经历使我对这份工作产生了浓厚的感情，今后我将以百倍的热忱投身工作当中，立志为邮政事业奋斗一生，充分发挥主观能动性，创新工作思路，不断提升工作能力，创造新的工作业绩。

尊敬的领导、评委，销售经理对我来说不仅仅是一个追求的目标，更是我上进的动力。我年富力强，正值干事创业的好年华。我有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗责任心。如果承蒙领导和评委的厚爱，让我走上市场部营销主管的工作岗位，我将，不辱使命，开拓创新，用具体的行动和丰硕的业绩来回报领导和同志们的支持与厚爱，具体来讲，我将做好以下几点：

>第一、打造窗口营业平台，实现阵地营销和游击营销相结合。

今后我将主抓窗口营业，通过优质的窗口服务平台，赢得客户的支持与信赖。我会对窗口服务合理排班，科学疏导，限时处理各类邮件，营业人员在接受客户查询时，杜绝推诿、拒绝、搪塞、应付等现象。坚持窗口多说一句话，坚持发展高效长效业务，做好宣传解释工作，掌握营销技巧，把发展业务作为自觉行动执行，做到事事有着落、件件有回音。此外，加快科技手段在服务中的应用，实行游击营销，积极采取预约服务、流动服务、上门服务等多种方式受理邮政业务。提升我们服务水平，打造优质高效的窗口营业平台。

>第二、增强优质服务功能，树良好企业形象。

服务是营业窗口永恒的主题，服务的好坏关系到我们整个工作的顺利进行。因此今后我将进一步加强服务方面的培训，树立良好的企业形象，严格要求工作人员的一言一行、一举一动，让员工学会换位思考，真正站在客户的位置上思考如何做好服务。为促使这一措施取得效果，我会建立适中的考核机制和奖惩政策，以保障规范服务再上新台阶。通过对员工培训，提高服务标准，对年轻人要微笑一点，动作体现快一点；对老人要亲切一点，动作体现慢一点；对熟人要诚恳一点，动作体现亲和一点；对脾气不好的要忍耐一点，动作体现谦虚一点。

>第三、创新营销思路，提升工作业绩。

充分发挥邮政管理决策职能的指导作用，全面掌握情况，及时协调解决问题，创新营销工作思路。把握好邮政业务发展不同时期邮政营销工作的侧重点，突出邮政个性化营销服务，确保各种资源的利用能达到最大化，最有实效性。强化营销策略研究，开阔营销新思路，努力开发市场、实施联动营销方案，加强对客户的管理，把目标客户做成准客户，把准客户稳定成为老客户，提升我们市场部的工作业绩

尊敬的领导、评委，今天站在这里我倍感荣幸，如果承蒙各位厚爱，让我走上市场部营销主管这一工作岗位，我将以满腔热忱投身工作，以精诚之心戍守本职，以勤劳双手缔造业绩，以出色地表现回报大家的厚爱。我相信今天将是我迈向未来的一个新起点，一个里程碑。今后我会在工作岗位上用行动诠释我今天的话语，用热情开启工作的新篇章，同时也向各位领导和评委交上一份满意的答卷。谢谢大家！

**景区票务经理竞聘报告范文 第四篇**

各位领导、各位同事：

大家好！

今天我怀着无比激动的心情，参加这次岗位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分表明了公司及各位领导对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也许是最后一次，我会通过我的努力为公司创造更高的价值！

>一、我的基本情况

本人叫xxx，xxxx年xx月出生，今年xx岁，大专文化程度，xxxx年xx月通过应聘就来到xxx公司xx部，我想我是幸运的，通过我的努力和公司的大力支持，我先由业务员、区域主管，一步一个脚印走到了今天。

>二、我的竞聘优势

1、自身综合素质的优势。我有一颗忠于销售事业激情燃烧的心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，多年来，我一直从事着团队管理工作，无论是在任何地方，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，本分做人，踏实做事，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都做出了自己应有的贡献。任职以来，公司无论从管理还是到业务发展，年年都有新高，结构调整非常合理，几年来综合竞争实力都在全省前列。

2、学习能力的优势。我在工作后仍然坚持学习，积极参加各类学习和培训，不断提高自己的管理水平和专业水平。长期的学习养成了我较强的自学能力，并能把学到的东西灵活运用于日常管理工作之中，真正做到了学用结合。在抓好个人学习的同时，我以实际行动及带领全体员工参加各类学习、培训，即使工作再忙，只要是公司组织的培训，我都要求员工参加。

3、有丰富的工作经历。长期工作在销售一线，对销售工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，同时本着“以制度约束人，以思想激励人”的宗旨，公司制定了一系列规章制度。任职几年来，未发生任何违规和责任事故。

4、有较强的协调能力。不管是内部或外部出现的各种问题都能很快的得到解决并有很好的结果，公关协调能力较强，与其他部门和卖场之间的关系密切。几年来，我个人负责区域销售业绩都排在公司前列，每年都能不折不扣的完成公司下达的业绩和利润目标。

>三、竞聘后的设想

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有达到公司和领导的要求，但我将继续为公司发展做出自己应有的贡献。如果我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现，也是我有机会进一步奉献公司销售事业，为员工提供各方面需求。

我的具体工作设想是：

1、认真学习，努力工作，快速适应新的岗位。走上新的工作岗位，首先开展部门各项业务，结合目前部门现状，迅速开展工作，要想当好一位领导，首先是要学会先做人后做事，虚心向公司有工作经验的同事学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

2、摆正位置，当好大家的助手，积极推进观念创新和机制创新，从方方面面想细做细，关心下属员工的疾苦，帮助他们解决工作问题和生活问题，做到经常交心、谈心，促进他们全身心的投入工作。

3、当前在公司内部，要积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念。作为来自销售一线的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要提请总经理室关注员工的合理要求，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足客户需求。要积极建立高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和符合公司发展的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

4、关注员工，严格要求自己。在新的工作岗位上，我要不断加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权利观，依靠团队，尽职尽力，视权利为责任，视职位为服务，将公司的各项工作不断推向前进。

以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。

谢谢！

**景区票务经理竞聘报告范文 第五篇**

尊敬的领导、老师：

上午好！我是xx烟草市区二线客户经理xxx，我竞争的岗位是市场营销经理。我是XX年6月正式走上客户经理工作岗位的，在一年零六个月的工作过程中，我一直牢记公司领导的警示，坚持“清清白白做人，认认真真做事”的宗旨，以公司的利益为出发点，全身心地投入到工作之中，经过坚持不懈地探索和调整，不辞辛劳地奔走和努力，走出了一条适合区域销售习惯的新路子，取得了一定的成绩。卷烟销售总量和促销品牌销售量屡创新高，在各条线路中名列前茅；销售层面控制也基本定型，今年1至6月销售排名前10%的客户占区域销售总量的百分比均控制在35%以下，超前性地达到了公司的要求。

>一、对市场营销经理岗位的几点理解：

1、市场营销经理必须具备良好的人格素质和管理能力。人格素质包括积极敬业、善于沟通、技能突出、知识广泛、心理健康。管理能力则主要体现在预见能力、计划能力、诊断能力、赞扬能力以及合作能力等方面

2、市场营销经理的工作职责。依据公司的整体规划和营销目标，正确分析市场机会，确定目标市场；合理设定销售目标，制订销售计划和销售策略；管理和指导一线营销人员（在xx烟草这个营销组织中，市场营销经理首先是一名营销人员，同时又充当着一线营销队伍的管理者。所以，从这个角度来理解，市场营销经理的营销能力应该在一线营销人员之上）市场营销经理最主要的工作职责和任务就是在营销团队中起着教练员和指挥棒的作用，他必须教会和带领一线营销人员通过一系列的营销活动来实现公司的营销目标。

>二、对市场营销经理岗位工作的几点设想：

1、在营销团队中采用说服式、参与式的工作风格，而不是简单粗暴的命令式和不负责任的授权式。公平、公正、公开地开展指标考核、分配卷烟、查错纠错等各项工作，以理服人，以健全的规章制度管理人。

2、完善每天的工作例会制度，加强横向与纵向沟通。鉴于线路分散，所有客户经理无法每天集中的实际情况，计划在电脑平台上设置一个工作例会平台，通过这个平台将当天的各项工作进行指导与安排，对上个工作日的工作统一点评，表扬先进，鞭策后进。客户经理与访销员每个月至少集中一次进行沟通交流，提高工作质量和效率。

3、加强市场信息的收集和分析工作。在以往的工作中，客户经理最基础和最重要的工作——市场信息的收集和分析流于形式，收集到的信息散、乱，有的信息甚至毫无价值，最主要的原因在于客户经理在信息收集和分析方面缺乏指向性，想当然地乱收一通，如此分析出来的结果可想而知。

4、在工作过程中将自己和其他优秀的客户经理在卷烟营销一线积累的一些经验毫无保留地、开诚布公地与团队成员进行交流，取长补短，采取“传、帮、带”的形式提高团队整体的能力、脑力、挑战力、执行力和凝聚力，着力打造一支“招之即来，来之能战，战之能胜”的优秀团队。

如果竟岗成功，我绝不会骄傲，我会勤勤恳恳、兢兢业业地面对人生的\'新一轮挑战，力求在新的工作岗位上干出成绩，干出精彩！

如果竟岗失败，我更不会气馁，我会积极努力地寻找差距，缩小差距，超越差距，回到原来的工作岗位从头再来。我相信，我仍然是一名优秀的客户经理！

谢谢大家。

**景区票务经理竞聘报告范文 第六篇**

各位领导同事们：

大家好，首先作一个自我介绍，本人XX，从事金融方面的工作8年。在XX银行信用卡中心深圳信用卡营销中心工作已满4年，XX文化。我竞聘的岗位是银行信用卡营销主任。

我是一名对工作认真负责、对工作充满激情和挑战的员工。今天我满怀着热情和强烈的责任感来参加这次竞聘。首先感谢卡中心以及各位领导和同事们，为我提供了这次展现自我的机会。让我有足够的信心站在这里，面对我热爱的职业，挑战并大家展示自己的能力。我喜欢挑战，眼前的这个岗位对我来说，我以决心、以坚定的意志向大家证明我是完全可以胜任这个银行信用卡营销主任岗位。今后更会满情激情的投入工作，并以执着的追求去挖掘人生的自我价值。勇敢地去接受未来营销活动中的毎一次挑战。营销中心要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年的奋斗和打拼，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己，证明自己不负众望。

此次银行信用卡营销主任竞聘充分体现了卡中心及营销中心领导对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望，而我的银行信用卡营销主任竞聘演讲将从以下三个方面来向大家展示我的能力和决心。

>一、对个营销主任岗位的认识

以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销我行的信用卡产品，为客户提供满意的信用卡服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。信用卡业务是我行经营效益的一个新的支撑，营销主任在工作中的职责也是不可小视的，要有吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，带领团队去挖掘市场，一线管理风险把控，传、帮、带等工作都非常重要。

>二、我的竞聘优势

我有着较强工作责任心和进取心。入职以来一直在一线从事信用卡营销工作，业务知识已经相当扎识，对待工作认真负责，我认为作为年青人总该有点追求，现在机会摆在面前，我只要迎难而上，苦干实干，全面奉献自己，营销主任对我来说是个新的课题，充满挑满，但我相信我自己的能力。如果我能在此次的银行信用卡营销主任竞聘中取得成功，我将认真学习、虚心请教不断地努力提升自己各方面的综合能力，争做一名出色的营销主任。

>三、目标和任务规划

如果这次竞聘成功，我将竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，全力拓展团队人员的数量，质量。我的目标是：争取XX地区第一名！

具体工作开展如下：

1、传授经验：一定将自己多年的信用卡从业经验及信用卡营销心得与团队营销人员分享，让他们少走弯路，让他们赚到钱。只有让信用卡业务员赚到钱，才能稳定人员减少人员流失率，搞高员工忠诚度的同时并提升人员级别，赚到钱了级别提升了，分中心业绩自然也就跟着提升了。

2、帮助员工：真心帮助他们无是是工作中还是生活中遇到的问题，协助他们解决，帮助他们尽快成长起来。用心对待每一位员工，其实在外打工都不容易，特别是选择做信用卡营销的生存压力都是不小的。

3、带领员工：作为团队管理者，一定要起到带头大哥的作用，起到非常好的标杆作用。什么样的将军带出什么样的兵！重视团队凝聚力！

（工作开展根据自己发挥来写，当然除了传帮带以外，还有其它很多可以写，大家可以根据不同银行分中心的实际情况来改写。）

各位领导，我此次参加的是银行信用卡营销主任竞聘，我愿意全面奉献自己。我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为营销中心的发展发挥自己的光和热。

真诚致谢！银行信用卡营销主任竞聘演讲结束！

**景区票务经理竞聘报告范文 第七篇**

尊敬各位领导、各位同事：

大家好！

首先，感谢xx地产给予我这次展示自我的机会和舞台。我是xx地产营销部的xx。今天我竞聘的岗位是销售部经理一职。

我为什么要竞争这个职位呢？

第一，我具备该职位所需要的工作经验和素质。我是20xx年进入到这个行业的，虽然说不是很久，但在这期间参加多个楼盘的销售工作，在销售过程中积累了丰富的销售技巧掌握了相关的专业知识，如何开发客户，维护客户是我的特长。所以我相信在自己及同事的共同努力下，一定可以打造最有战斗力的团队。

第二，我具备该职位所需要的团队精神。作为团队来讲，如何发挥团队的力量是衡量这个团队领导能力的体现。没有完美的个人，只有完美的团队，我深深懂得这个道理，所以我不断的在实践中去完善自己，怎样去发挥自己的优势，怎么去改进自己的缺点，怎样和团队成员形成互补，发挥团队的战斗力，所以我深信我具备作为一个团队领袖的能力。

第三，我具备了该职位所需要的抗负荷能力，作为团队的领导，要把完成公司的目标任务为己任，当然也要承担巨大的压力，俗话说，没有压力就没有动力，我会把这种压力转化成我工作的动力，有方法，有策略的去完成公司交给我们团队的任务，奋勇前进，决不退缩。

第四，当然，做为一个团队的核心，有这些还是远远不够的，我会在以后的工作中继续去完善自己，努力学习，取长补短，开拓视野，挖掘自己的潜力，使自己做的更好。

今天我站在这里，是挑战也是机遇，是压力也是动力，希望公司领导能给我实现自我价值的机会，如能如愿我将做好以下工作：

1、严抓纪律，安排好各岗位工作职责，主持召开早晚例会。

2、对销售人员的业务水平进行培训，提高专业知识。

3、配合各销售人员跟踪客户，帮助谈单。

4、以自己的工作激情带动同事的工作激情、提高整体销售业绩。

5、定期对市场进行了解，向上级反馈各竞争对手的近况，达到知已知彼。

6、服从上级领导的安排，无条件完成下达的各项任务。

7、一切从我做起。

能者上，庸者下，竞争上岗有上有下、有进有退，上固可喜、下也无悔，一如既往；进也可贺、退也不馁，一片丹心。我没有惊人的业绩，也没有耀眼的资历，更没有显赫的学历，优势也不足挂齿。我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我，抑或喜欢我、支持我。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，促使我在以后的工作当中，励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报公司。

最后我要说，在我多年的工作经历中，属于我的舞台不多，今天借此机会，表达一下我的心愿，感谢各位领导提供这个平台，谢谢你们给我这个机会。无能结果如何，我一样会努力工作。

**景区票务经理竞聘报告范文 第八篇**

尊敬的各位领导、同事们：

“云浮WAP本地化应用”项目被评为xxx年省公司重点科技项目 在从事集团整体服务工作期间，分别完成了云浮医保无线POS业务；云浮市政府、温氏集团、云浮办公系统短信改造；等一系列项目，在大力推广了我公司业务的同时，也获得了用户的一致好评，建立了牢固的客户关系。

xxx年10月，公司领导又把我调到竞争最激烈的县分公司担任市场部经理一职，我明白，我又要面对挑战了，而这一次的挑战，是最直接的。在公司全体员工的努力下，我们克服了一个又一个的困难，粉碎了对手一次又一次的进攻，取得了市场占有率、运营收入、客户净增等指标的大幅上升，在xxx年的县分公司经营绩效考核中，获得了上半年第一名、全年第三名的好成绩，xxx年上半年模拟考核KPI指标全部达标。

我认为，作为一名县分公司市场部经理的工作职责是：制定分公司市场部工作计划；对经营活动的全面过程管理 ，结合本地市场的特征进行市场分析研究，制定新业务推广及营销计划，要求他就像足球比赛时的场上队长一样，赛前要与教练一起根据对手的情况制定比赛方案，在比赛时要以身作则，冲锋陷阵，调动起全体队员的积极性，并根据赛场的实时情况进行调整，灵活应变。要求他具有较强的执行能力 、敏锐的市场触角、良好的沟通能力、较强的团队观念及无私奉献的精神。

说到这里，或许有人要问：你讲的这些不是自吹自擂吗?不!我也有缺点，我的不足在于管理经验的不足，以及不拘小节的性格。我只是想通过一次又一次的挑战，发现、改进我的不足，只是想通过一名普通得不能再普通的年轻人的经历向大家证明：广东移动的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者! 既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事们让我们用全部的赤诚和智慧，去迎接改革路上方方面面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，让我们云浮移动在挑战中去拥抱时代的辉煌!

**景区票务经理竞聘报告范文 第九篇**

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

xx厂系一五计划期间建成的重点企业，80年代中期以来，经扩建和持续进行系统的技术改造，现今形成了120万吨水泥的年产规模，整体装备和技术工艺居全国同行业湿法生产先进水平。四十余年来，企业一直保持在全省同行中的龙头地位。为xx的经济社会发展，尤其是基础设施建设、重点工程和重大建设项目作出了应有的贡献。现在，随着\_与东盟国家建立更紧密关系，xx毗邻东盟三国的地域优势日益突出，多项重大基建项目正在建设当中为xx水泥行业的发展创造了良好机遇，这也对昆明水泥能否继续保持领先地位提出了全所未有的挑战。

根据当前的市场形势，我认为经营部营销经理应在国资水泥公司的领导下从以下几方面代表昆明公司行使营销职权，逐步培育昆明分公司的核心竞争力，使企业在激烈的市场竞争中不断创新业绩，获得长足发展:

>一、调研本地水泥产品市场情况，整合本公司产品优势，逐步构建以市场为导向、以客户为中心、以效益为目标的营销体系。

xx水泥市场是以低标号为主，水泥客户主要是建筑公司和房地产公司，大部分建筑企业末实施统一采购，故此水泥需求相对分散，绝大多数水泥客户在选购水泥产品时的首选标准是价格，我厂生产的《石林牌》水泥虽为xx名牌产品，但低标号水泥的生产成本尚未有效下降，因此在市场中不具备价格优势。但一些大型基建项目的客户对水泥产品的质量有较高要求，价格却不是首选要素，所以我们进行产品营销时应发挥高强度等级水泥产品的质量优势，并将服务作为产品的延伸概念，以优质服务赢得市畅因此建议公司把优质产品，优质服务，以优取胜作为经营方针，建立重点用户档案，成立专门的大客户服务队伍。在营销过程中，不断完善市场服务措施，增强员工服务意识，改善服务态度，提高服务工作质量和效率，主动为客户提供技术咨询和服务，切实解决用户提出的实际问题，以增强用户对企业和产品的满意度。另外，应在部门内建立良好的营销反馈机制，有效收集市场信息并反馈给技术及生产部门根据市场需求研究生产不可替代性新产品或进行工艺改进，有效降低生产成本，创造更大的经济效益，争取更多的竞争优势。

>二、逐步优化销售流程，建立良好的内部管理机制。

公司当前赋予经营部产品销售、营销渠道建设、合同管理、货款回收、物资采购、客户管理等主要职能。营销经理应充分研究各职能模块的工作流程，制订科学的销售计划，进行合理的销售分工，并制定《用户服务管理制度》、《定期走访制度》、《用户服务控制程序》、《顾客投诉意见处理办法》等必要的规章制度对各销售环节进行有效控制。

>三、充分调动人力资源优势，建立良好的销售团队及团队文化。

人是组织的灵魂，人是管理的第一要素已成为人们的共识。企业的人力资源将是持久竞争优势的重要来源。一个好的销售经理应该是知道如何激发销售人员的潜在能力，而不是简单的控制销售员的行动。销售员工的技能、知识专长和各种关系是销售部门最为宝贵的资源。我将应用5w1h方法来建设高效团队。即我们是谁(who)?即团队成员自我的深入认识，明确团队成员具有的优势和劣势、对工作的喜好、处理问题的解决方式、基本价值观差异等；通过这些分析，最后获得在团队成员之间形成共同的信念和一致的对团队目的的看法，以建立起团队运行的游戏规则。

我们在哪里(where)?每一个团队都有其优势和弱点，而团队要取得任务成功又面对外部的威胁与机会，通过分析团队所处环境来评估团队的综合能力，找出团队目前的综合能力对要达到的团队目的之间的差距，以明确团队如何发挥优势、回避威胁?以团队的任务为导向，使每个团队成员明确团队的目标、行动计划，为了能够激发团队成员的激情，应树立阶段性里程碑，使团队对任务目标看得见、摸得着，创造出令成员兴奋的幻想。

我们什么时候采取行动(when)?合适的时机采取合适的行动是团队成功的关键，团队任务的启动；团队遇到困难或障碍时，团队应把握时机来进行分析与解决；以及团队面对内、外部冲突时应在什么时机进行舒缓或消除；以及在何时与何地取得相应的资源支持等；都必须因势利导。

我们怎样行动(how)?怎样行动涉及到团队运行问题。即团队内部如何进行分工、不同的团队角色应承担的职责、履行的权力、协调与沟通等，因此，团队内部各个成员之间也应有明确的岗位职责描述和说明，以建立团队成员的工作标准。

我们为什么(why)?对于这个问题，目前在很多企业团队建设中都容易被忽视，这可能也是导致团队运行效率低下的原因之一。团队要高效运作，必须要让团队成员清楚地知道他们为什么要加入这个团队，这个团队运行成功与失败对他们带来的正面和负面影响是什么?以增强团队成员的责任感和使命感。即将我们常常讲的激励机制引入团队建设，可以是团队荣誉、薪酬或福利的增加、以及职位的晋升等。

>四、强化基础管理，进一步加强制度建设。

基础管理的好坏决定了企业的战略目标能否实现，也决定了企业持续发展是否有坚实的繁殖内核。一个现代化的企业必须以非常坚实的、非常可靠的、非常完善的基础管理工作为支撑。

基础管理要做到四个凡事凡事有据可查，凡事有章可循，凡事有人监督，凡事有人负责。因此建立部门内部管理制度，形成完善内部激励和约束机制是基础管理的核心内容。

比尔·盖茨说:您眼前的一点小毛病随着企业的发展也能成为企业经营失败的主要原因。企业的顺利发展和持续经营在于您的企业是否有一个坚实的管理基础，在于企业各方面因素的协调。因此我们一定要强化基础管理，克服薄弱环节。

不容置疑，花各位领导和同事面前，我还是一个才疏学浅、相对陌生的学生或者新兵；凭心而论，参加竞争，我一无成绩，二无资历，三无根基，优势更无从谈起。倒是拿破仑的那句不想当将军的士兵不是好士兵在激励着我斗胆一试，响应组织号召，积极参与竞争，我深信，通过这样科学的形式，推选出来的中层管理者一定是公司里最优秀的人才，真正德才兼备的人。

在我演讲即将结束的时候，我最想说的是:如果我在竞争申不能取胜，我仍将一如既往的努力工作，为公司奉献自己的微薄力量。最后以一首对联来结束我的演讲，上联是。“胜固可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败亦无悔，去留无意随云卷”，横批是“与时俱进”。

**景区票务经理竞聘报告范文 第十篇**

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好！我叫xxx，是来自xxx电业局营销部客户经理室的一名主任，今年xx岁，\_党员，毕业于xx交通大学法学专业，本科学历，1997年参加工作。对我来说，竞聘竞争是机遇、是检验、也是一次展示自我的新挑战，“新目标迎接新挑战 新岗位再做新贡献”，就是今天我参与竞争的核心和主题。下面我将从三方面加以阐述。

>一、执著与热爱，让自己具备了迎接新挑战的自信心，经历与收获，让我拥有了参与竞争的源动力

1997年参加工作，我的第一站是霞浦县电力公司，进了电力门，结缘一家人，从此，我便与电力事业牵手走过一个个令人难忘的日日夜夜。从霞浦县电力公司到闽东电力总公司，再到xxx电业局，十四年来，除了有一年被借调至霞浦县政府，这些年来，我一直是在自己至爱的电力系统工作，先后在办公室、供电科、营销部等多个科室做过具体工作。对每一份工作，每一个岗位，我都一心的热爱，十分的投入，并把这份职业当作一种事业去努力付出。

一项项荣誉对我来说，是一种鼓舞、一种鞭策，激励我更加出色地去做好各项工作，而且不论是环境在变、角色在变、还是职务在变，我都会一如既往的追求上进、扎实进取，奉献电力事业，做出新的业绩。

>二、知识素养的及时充实，工作经验的日益丰富，工作能力的不断提高，让自己拥有了参与竞争的底气与勇气

参与竞争中层副职，我认为在以下几个方面，自己具备了参与的理由和竞争的优势。

第一，业务知识娴熟，不断追求上进。自己最初学的是电子专业，这些年来一直兢兢业业供职于电力系统。而且，多年来我一直保持着勤于学习的好习惯，随着岗位的变动和工作的需要，“缺什么、补什么”已成为自己坚持学习和把握的原则，在西南交通大学我完成了学历再教育；参加过xxx电业局第一期管理骨干职业化提升，各种各样的培训和学习，夯实了自己的业务功底，开拓了自己的工作思路，使自己在开展业务时更加能够轻车熟路，并日益提高。

第二，诸多岗位让自己积累了丰富的工作经验。多年来，我经历 个不同的岗位，对每一个岗位，我都坚持做到爱一行、专一行、精一行。这些岗位，因工作内容、工作方式和工作性质不同，使自己从处理问题、分析问题、解决问题的多个方面，都得到了锤炼和提升。对每一个岗位，我一步步扎扎实实，积累着宝贵的工作财富，收获着知识能力的不断创新，积蓄着日渐厚重的人生阅历，这让我有理由、有信心，走的更远，走得更稳健，走到一个新的工作岗位！

第三，工作能力不断提高。多年来，在科室变动中、在岗位轮换中、在职务变迁中，我服务于多个领导，共事于多名同事，接触过诸多的服务群体。工作中，我积极为领导建言献策，当好领导的助手和参谋；多和同事沟通，使得自己的团结协作能力、组织协调能力和处理复杂问题的能力都不断提高。

第四，强化自律意识，坚持廉洁奉公，让自己拥有了做好这项工作的一身正气。这些年来，我一直坚持强化廉洁自律，以一名党员的先进性、以一名电力人的标准，告诫自己、提醒自己，不断加强行风建设，学习各项规章制度，自觉接受社会各界的监督。

>三、一如既往的勤奋努力，扎实进取的做好工作，是我上岗后的承诺、目标和不懈追求

这次我竞聘的岗位一个是人力资源部副主任，一个是集体企业昌达企业副经理，不论竞争到哪职位，我都会扎扎实实、勤勉敬业，在实际工作中，努力做好以下几点：

一是扎扎实实、强化理论学习，提升素质和形象。重责任，恪尽职守；讲自律，履职为先；以一名中层副职的标准，严格要求自己，做到思想上过得感硬、形象上树得起、工作上抓得实，追求新定位、展示新形象、创造新业绩。

二是严于律己、率先垂范，带好头、做榜样、当标兵，工作中，创新发展思路，创新工作机制，创新服务方式，敢于突破、敢负责任。

第三，如果我竞职到人力资源部这一职务，我将协助部门主任分管好绩效管理和劳动用工管理等各项工作。一是抓源头，健全完善各项制度建设，规范工作流程，细化工作分解，做到有章可循、有据可依，努力形成用制度管事、靠制度管人、凭制度规范行为的良好机制。二是抓激励机制，强化奖惩考核。针对部门和个人，以量化考核的方式，制定一整套科学的、细化的考核办法；实行岗位责任制，把工作完成情况与个人利益相挂钩；在考核方式上，坚持一月考核，年终总考核；在考核效果上，最终能够体现奖勤罚懒，能够体现干与不干不一样、干好干坏有区别，最大限度的调动职工的积极性、主动性。三是加大对员工的培训力度，强化全员培训，做到有方案、有计划、有安排、有督促，着重培养学习型、实干型、创新型员工队伍，大力开展业务知识竞赛，积极开展岗位大练兵、操作大比武活动，促进全局上下形成重业务、抓技能、促提升的浓厚氛围。推动开展以“比奉献，创一流精神；比服务，创一流作风；比效能，创一流业绩”为主题的“三比三创”实践活动。不断提高服务人员业务水平和服务质量，规范并优化面向客户的服务流程，满足客户需求，建设一流的电力文化，与客户搭建一条共谋发展、和谐共赢的桥梁。

第三，如果我竞职到副经理这一职务，我将努力争当一名合格的参谋和助手，做到服务到位而不越位，不折不扣地完成经理交办的各项工作，在方案制定、措施实行等各方面，积极建言献策，努力维护班子的整体团结，与其他成员之间做到互相配合、协调一致，共同促进电力事业的发展。

在工作中，要协助经理根据公司下达的任务，制定任务目标、阶段计划、以及具体可行的经营方案。及时分析市场环境，做好市场预测、改进经营策略，协调企业内外部关系，。 科学把握并正确分析经营动态、存在问题、市场竞争发展状况等，定期检查经营计划实施结果，提出经营计划调整方案，确保计划顺利实施。经常与客户保持密切联系，准确掌握客户的意向和需求，对一些重点客户、大客户、潜力客户，靠上做工作、突出抓落实。

在工上，自己要主动围绕全年的经济目标，协助经理进一步修订完善《供电所经济指标考核办法》，重新核定供电量、线损率、售电单价等多项经济指标，使办法和指标更趋于科学、合理，真正起到调动职工工作积极性的作用；定期召开经营分析会，以祥实准确的数据为经理决策提供参考；采取各种措施，加大用电检查力度加强，减少跑冒滴漏；提升优质服务力度，切实提高营业窗口服务质量。

各位领导，各位评委，古人曾经说过，人“不可以一时之得意而自夸其能；亦不可以一时失意而自坠其志”。不论能否竞争到这一职位，我都将以这句话自勉，一如既往的勤于学习，坚定不移的做好本职，持之以恒的追求上进，为开创电力事业新局面、为服务全市的经济和社会发展做出更大的贡献！

谢谢大家！

**景区票务经理竞聘报告范文 第十一篇**

尊敬的各位领导、同事们：

首先，做一个简单的自我价绍及在公司9年的工作回顾：

20xx年7月，调往营销二部xx公司，任职产品主任，负责二部的货源规划及仓库管理，任职期间，仓库帐实相符一度受到公司财务领导们的表扬，及分公司仓库的称赞；

20xx年10月，调xx管理中心，回到处长下面，任职定单专干，负责定单进度跟踪及整个公司的货源分配；

同年11月工业园新生产车间落成，管理中心计划搬回工业园，我打先锋，第一个回来，接总库主管的岗位，负责所有公司的产品出入，及货源分配和物流管理；

20xx年4月，从总库搬到办公楼，任职计划部定单主管，负责公司所有定货数据的整理分析，下单、追单及生产排期，督促协调，确保定单100％按时按质交付到分公司；

20xx年6月，调往xxxx女装公司，任职设计助理，负责从开发供应到生产交付，销售数据分析等工作，并协助核心流程的编制；

20xx年3月，方总把我从xx接回来，任职联合营销部北方区产品主任，负责北方区产品调研及规划，负责整个外围市场的货源配备，工作态度及责任心一度受到全国各地代理商好评；

20xx年8月，调团支部，任副主任一职，进行定单的协调管理，面料开发及采购（刚接手）；

以上是我简要的工作经历。

下面我谈一谈我参加计划跟单部经理竞聘的理由及个人优势：

主要有6点：

第1点：认同公司的文化观、价值观，愿同企业共成长；

第2点：经验丰富，进公司9年，所任职的8个岗位，包括现在的团支部主任，其工作内容、性质基本在计划跟单和产品管理范围之内，并熟知公司的核心流程及操作模式；

第3点：有较强的工作责任心，上进心，有韧性，督促协调、执行力强；

第4点：有团队管理实操，虽然不是很突出出色，但是注重部门各岗位各环节的工作做细、做实，我觉得这点在物控管理，生产排期方面很重要；

第5点：有危急意识，深知学习的重要，经常总结和学习领导、同事的先进工作方法和技巧，从而提高自已的工作质量和工作效率；

第6点：入公司9年无重大工作失误及不良作风。

几年的工作，锻炼我的同时也不断地考验着我，我承受着工作的压力，感受着工作中的苦与乐，享受着一份耕耘，一份收获的喜悦，我是热爱我现在所从事的工作的，我愿意为公司的发展更加勤奋努力地工作。

接下来是谈一谈我设想的计划跟单部的工作思路及策略：

思路：夯实部门基础建设，提升部门凝聚力，全力调控供、产、需均衡管理；

策略有6点

第1点、疏理流程，完善机制，编制组织架构，明确各岗位职责及提升计划；

第2点、探讨作业操作标准化，实施iso9000及卓越绩效考核，不断完善，实现真正的快速反映；

第3点、建立科学的数据分析和生产排期的方法，满足营销系统的均衡需求；

第4点、建立适时、适地、适量、（适价）的原辅料控制办法，及时满足生产需求，实现生产能力最优最大化以及库存标准的合理化；

第5点、学习现代化的仓库管理办法，完善原辅料仓的管理；

第6点、培养团队精神，建立团队和谐关系，享受工作，享受生活。

最后我想说：多年来的共同工作，在座的领导和同事对我的为人和工作能力应该是很了解的，我的工作表现大家也是有目共睹的，在过去的九年里，在领导的关怀下，在同事们的支持和无私帮助下，我的工作取得了一定的成绩，经过多年工作实践的锻炼，我已经具备了担任计划跟单部经理或是副经理一职所需的协调组织、分析决策和解决问题的综合能力，差的是相应的理论水平和沟通表达的技巧，但是在今后的工作中我一定会不断的学习，培养提升自已，加倍努力干好！

**景区票务经理竞聘报告范文 第十二篇**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

英国著名剧作家萧伯纳曾说过，在这个世界上，取得成功的人是那些努力寻找机会的人，如果找不到机会，他们就去创造机会。今天我正是为了创造机会而来。我竞聘的岗位是公司营销部经理。

下面我简单做一下自我介绍，以便让大家对我有一个更加全面的认识和了解。我叫xxx，19xx年x月出生，19xx年毕业于xxxx，20xx年1月任电信公司xxx，20xx年任xxx，20xx年1月任电信公司客户部社区经理，xx年1月调至城区营销部任营销部经理一职。工作以来，我深知，工作中不小事，一份耕耘，就有一份收获，所以工作中，我总是兢兢业业，任劳任怨，受到了领导和同事们的一致好评。

一位哲人说:“你的心态就是你真正的主人”。参加工作以来，无论在什么岗位上，我都努力争取提高，努力做得更好。我时常本着这样的信条工作，一个人的岗位有不同，能力有大小，虽不能惊天动地，但务必兢兢业业，这是做工作之根本。在今后的工作中，我仍将以自己的信条努力工作，一如既往地干下去。

下面，我谈一下对竞聘岗位的认识。营销部经理不仅仅是一个有吸引力的岗位，更是一份沉甸甸的责任，他不仅要积极配合好公司领导做好本部门的各项管理工作，还有带领部门人员积极开拓市场，做好市场的营销、产品销售、服务工作。同时，营销部经理的岗位也是一个对个人能力及耐心要求很高的岗位，不但需要熟悉具有爱岗敬业的敬业精神，还需要具有专业扎实的知识，同时也需要一股主动探索、高度负责的服务精神，和较强的组织协调能力。多年来的工作实践，作为一名热爱通信事业的员工，我有信心也有能力做好营销部经理的工作。

事实胜于雄辩。下面我说一下优势，我认为自己有以下竞聘优势：

>一、我热爱通信事业，具有良好的敬业精神

爱因斯坦曾说：“热爱是最好的老师。”多年的电信一线的工作，使我深深地爱上了这份工作。它虽然平凡，却很有意义。人们都说工作最高境界是快乐。正因为我热爱它，所以我能以饱满的精神面貌和积极热情的心态去完成每一项工作，并能以最佳状态来提升工作业绩。

>二、我具有一定的组织协调能力

工作中，我热情大方，善于交谈，始终注重自己的服务意识，不管与同事和领导相处，我都能积极沟通，保持好与他们的关系。特别是我任营销部经理以来，使我积累了丰富的人际资源，也锻炼了我的组织领导才能和沟通协调能力，并且还具有一定的管理经验。我相信自己完全有能力胜任，团结一致，发挥自己的资源优势，做好自己工作职责范围内的工作。

>三、工作中我具有敢于吃苦耐劳、勇于创新的工作作风

我出生于一个普通家庭，深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。我的家庭教育、生活和多年的工作经历，养成了我能吃苦、能忍耐、能奉献的良好品质，培养了我兢兢业业、吃苦耐劳、勇于创新的工作作风。也正是在这种工作作风的指引下，我在自己平凡的岗位上，扎扎实实的工作，实现自己的人生报负。可以说，是通信工作，让我成长；是领导和同事的关怀，使我成熟；是电信公司这所大熔炉磨练了我的意志、锤炼了我的品性、培养了我的作风、提高了我的素质！

行动胜于空谈。如果我有幸竞聘成功，我将把新的岗位当成干事创业的大舞台，竭尽个人的能力和水平，不遗余力地去追求事业成功与人生价值的最佳结合点。我的初步设想是：我将紧紧围绕公司改革与发展的总体目标，以市场部门神圣使命为动力，努力开拓市场，营造良好的市场外围环境，把（客户分管地区）的业务做好，做严，做强。坚持以增强动力、激发活力、发掘潜力为目的，以加快改革、加大激励、加强管理为手段，依靠科学的工作思路、正确的营销策略、完善的用人机制和管理办法，实现公司业务发展提速、效益提升的目标。

具体我将抓好以下五项措施：

1、抓市场和人员队伍建设，为公司年业务的快速发展构筑平台。公司年业务的快速发展，离不开市场的供求量与营销人员的拓展能力。为此，我要在深入调研、综合分析和对市场趋向进行科学准确预测的基础上，制定出市场营销方案与部门总体规划。要确保公司产品向有效益的区域、有效益的客户、有效益的业务、有效益的竞争领域倾斜，把握好市场动态，搞好人员队伍建设，为公司业务发展提供能力，为公司业务的快速发展构筑平台。

2、抓营销，促进各项业务快速增长。强化分层营销和目标营销，确定分阶段的营销目标，大力扩张优良行业、优良业务的市场份额，增强市场敏感性，培植新的利润增长点。科学定位，大力拓展业务区域。准确进行市场定位、客户定位和时段定位。城市抓社区、抓企业，农村抓个体大户，千方百计拓展业务区域。

3、抓服务，促进竞争优势的形成。树立全新的服务理念，我们的所有工作都应始于客户需求，终于客户满意，一切服务紧紧围绕客户需求开展，并致力于提供超越客户期望的产品。一切服务先于需求而动，以满意服务赢得客户。要遵循市场导向、客户导向的原则，把前台部门作为客户，将支撑前、服务用户贯穿于工作的始终，为客户提供最优的质量和最优的服务，巩固和提高公司在各个细分市场特别是大客户市场的竞争力。

4、抓制度，促进规范化建设。制度是管理工作的基础，没有一套健全完善、行之有效的制度，严格的管理就是一句空话。我将把制度建设作为突破口来抓，建立健全各种管理制度、工作流程和业务表格，编制管理手册，把各项工作纳入制度化管理、程序化运作的轨道。

5、抓管理，促进务实作风的形成。我将创新经营目标责任奖惩制度，对部门员工的评价突出效益指标，评价结果突出真实性，变单一考核为全面考核，变阶段性检查为经常性检查，变模糊管理为目标管理，变定性评价为定量评价。加大奖励力度，对优秀员工，从各个方面、各个层面进行鼓励和奖励，使员工工作热情高涨，经营实绩节节攀升。关心员工，热心服务，着力协调解决涉及员工切身利益的热点难点问题，为其创造良好的工作环境和条件，形成较强的团队竞争优势。

最后，我还将不断学习，提高自己的综合素质。二十一世纪是知识经济社会，一个人如果没有知识或知识陈旧，将很难在社会上立足。作为一名电信公司的员工，我要继续严格要求自己，不断加强学习，进一步补充前沿的知识和最新的管理知识，通过持续不断的“充电”，拓展自己的知识际域，开阔视野，努力使自己的思想能够跟上领导对全公司工作的思考和部署，成为领导工作上的得力助手。

古希腊哲人说：“给我一个支撑点，我会把地球支起”，而我现在要说：“给我一个机会，我会干出我的光彩”！当然，我也深深地知道：此次竞聘意味着有一部分人会成功，而另一部分人会落选。对此我将以平常心来面对。此次竞聘，无论成功失败，我都将以此为新的起点，更加努力工作，勤奋学习，迎难而上！

我的演讲完毕，谢谢大家！

**景区票务经理竞聘报告范文 第十三篇**

旅游管理工作责任重大，意义深远。一方面，要服务好游客。从游客售票开始，到检票后进入景区，到游览结束离开景区，其间的吃、住、行、游、购、娱，每一个环节都与我们的景区管理工作息息相关，尤其是确保游客安全是我们管理工作中的重中之重，在管理上不能有丝毫的疏忽与怠慢，否则将给我们的旅游公司带来永远无法挽回的巨大损失，不仅仅是经济上的，更大的是声誉上的以及责任上的。另一方面，我们景区的经济效益是我们每一个公司领导与员工都无法回避的一个沉重话题。维护我们景区最大的经济利益，是我们景区管理工作无法推卸的责任和重担。随着我们旅游公司的发展与壮大，近年来在景区周边也发展了相当数量的家用面的，他们平时利用地理条件的优势以及居住环境的便利，以服务游客、方便游客为借口，倒卖门票、偷逃门票，蒙混过关，，胡作非为，一定程度上对我们旅游公司的经济效益造成了极大的损失，也给我们的旅游管理工作带来了空前的压力与困难，这也是一个不争的事实。下一步，我们有必要进一步扩大宣传景区管理的重大方案及举措，帮助他们树立旅游服务意识，规范旅游服务经营，同时加大打击力度，及时制止他们的违法行为，维护我们景区正常的经营秩序，维护我们公司的经济利益，最大限度减少或降低我们公司各方面的经济损失。

各位领导，如果组织上给我这次机会，让我负责景区管理工作，担任景区副主任，我将一如既往地团结好在景区工作的各位领导，协调安排好在景区工作的所有工作人员，爱岗敬业，努力工作，乐于奉献，兢兢业业，认真贯彻落实公司总部对我们景区管理的各项目标、任务，群策群力，大展宏图，既要为我们公司创造出最大的经济效益，也要为我们公司赢得最大的社会效益和良好的社会声誉。

**景区票务经理竞聘报告范文 第十四篇**

各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！很荣幸能参加公司举行的竞聘大会。“我不能选择出生的时代，但可以用生命的灿烂为时代增光添彩；我不能决定生命的长度，但可以用加倍的奉献拓展生命的宽度。”这是我送给自己的一句座右铭，我很喜欢这句话，也常用来勉励自己。所以，我勇敢的站上了这个的演讲台，真诚希望大家为我加油、鼓劲！

营销中心副经理是一份富于挑战的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来营销活动中的毎一次挑战。天津长城宽带分公司要生存要发展，靠的是我们每一位员工的热诚努力，，我会通过我的努力为公司创造更高的价值！

营销中心副经理要负责依据中心市场预算，制定本中心月度、、季度、年度市场宣传物资计划并实施等十多项工作。所以，营销中心副经理不仅仅是一种权利，更是一份沉甸甸的责任，协助经理带出一支善打硬仗、能打胜仗的营销队伍，是中心副经理义不容辞的责任和义务。

拿破仑说：不想当将军的士兵，不是好士兵。用自己所学的营销知识，做好营销工作，是我一生的理想。今天，我竞聘中心副经理，就是为了更好的实现这个夙愿！我的竞聘优势是：

一、我对营销业务有浓厚兴趣。孔子说“，好之者不如乐之者”，长期以来，我对营销业务有浓厚兴趣。兴趣是最好的老师。任何事有了兴趣才能将它做好，工作也一样。

二、我有一颗忠于销售事业的心，十几年的工作经历，我一直从事着团队管理工作，我懂得如何管理打造一支销售队伍，并且能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都做出了应有的贡献。

三、具有较强的学习适应能力。我精力充沛、思维活跃，学习、适应能力强，善于接受新事物，有着敢抓敢管、敢作敢为的性格和雷厉风行的作风。正因为我有激情，让我有精力努力工作；正因为我有激情，让我更容易接受新生事物，在工作中另辟蹊径；正因为我有激情，也让我具有了更多的时间，更多的精力，去钻研和探索。

四、有丰富的工作经历。长期工作在销售一线，对销售工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，同时本着“以制度约束人，以思想激励人”的宗旨，公司制定了一系列规章制度，从未发生任何违规和责任事故。

五、有较强的协调能力。不管是内部或外部出现的各种问题都能很快的得到解决并有很好的结果，公关协调能力较强，与其他部门和卖场之间的关系密切。多年来，我都能不折不扣的完成公司下达的业绩和利润目标。

六、极具亲和力，有较强的团队精神。工作多年来，我都能和同事融洽相处，对领导尊重，和大家一起营造和谐有序融洽的工作氛围，赢得了大家的信任与支持。

“金无赤足，人无完人”。在这里，我也愿意坦诚地把自己的不足之处汇报给大家。因为我是跨行业进入公司，而且进入公司时间不长，对公司的业务运作流程还不是很熟悉，对公司各项工作的理解和认识还有待进一步提高。请领导们相信，既然我自己能认识自己的不足，也就一定能努力克服，不断完善。

如果组织和领导聘任我担任营销中心副经理一职，我将从以下几个方面开展工作：

一、认真学习，努力工作，快速适应新的岗位。首先开展部门各项业务，结合目前部门现状，迅速开展工作，要想当好一位领导，首先是要学会先做人后做事，虚心向公司有工作经验的同事学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

二、做好收集和分析市场动态和竞品信息工作。在这里，我先举个例子：休布雷公司生产的史密诺夫酒的市场占有率约为30％，在市场中处于绝对领先地位。另一家公司推出一种新型伏特加酒，产品味道可与史密诺夫酒媲美，但价格却低了1美元，意在与休布雷公司竞争。其实，休布雷公司一直关注着竞争对手的动向，广泛地收集、分析了国内酒类市场的信息，如：新产品、新技术、各酿酒公司的发展态势等，因而早有了应对之策。休布雷公司非但不降低史密诺夫酒的价格，反而提高了一美元，同时又推出一种与对手的新型伏特加酒价格相同的瑞色加酒和另一种价格更低的波波酒。这一策略不但大大提高了的声望和地位，而且使对手推出的新型伏特加酒在价格上处于休布雷公司产品的夹击之中，不久便招架不住，退出了竞争。例子证明：通过各种途径收集竞争对手的信息，做到知己知彼，在竞争中处于主动地位。我将从这方面加倍努力。

三、加强社区宣传力度。除了采用发传单，贴公告，现场摆台做活动和和物业搞好关系等传统方式，我还将采用宽带加电脑的方式，找个有实力信誉好的电脑公司联合宣传，用买电脑送宽带或办宽带免费N次修电脑的办法来做。

**景区票务经理竞聘报告范文 第十五篇**

尊敬的各位领导、同志们：

几天来，我一直在衡量自己，回顾自己的经历，审视自己的能力。大专文凭，南京邮电学院毕业，7年的工作经验，助理工程师职称，\_党员。面对着众多对手，我明白，这将又是一次内含契机的挑战。

于是，一年后我又向自己发起了挑战：调到市场部从事业务推广、营销策划等工作。通过一系列的促销活动，有效的遏制了云浮联通以及电信小灵通的发展势头，保证了我公司在移动市场的市场占有率。这，更有力的证实了挑战自我带来的奇迹。

xx年10月，公司领导又把我调到竞争最激烈的县分公司担任市场部经理一职，我明白，我又要面对挑战了，而这一次的挑战，是最直接的。在公司全体员工的努力下，我们克服了一个又一个的困难，粉碎了对手一次又一次的进攻，取得了市场占有率、运营收入、客户净增等指标的大幅上升，在xx年的县分公司经营绩效考核中，获得了上半年第一名、全年第三名的好成绩，xx年上半年模拟考核kpi指标全部达标。

我认为，作为一名县分公司市场部经理的工作职责是：制定分公司市场部工作计划 ；对经营活动的全面过程管理 ，结合本地市场的特征进行市场分析研究，制定新业务推广及营销计划，要求他就像足球比赛时的场上队长一样，赛前要与教练一起根据对手的情况制定比赛方案，在比赛时要以身作则，冲锋陷阵，调动起全体队员的积极性，并根据赛场的实时情况进行调整，灵活应变。要求他具有较强的执行能力 、敏锐的市场触角、良好的沟通能力、较强的团队观念及无私奉献的精神。

在努力工作的同时，我没有放弃对自己兴趣的挑战，曾经代表云浮移动参加过第一届文艺汇演、第一届员工运动会、第一、二届足球比赛，所写的论文连续两届获得“广东移动思想政治论文大赛”三等奖，我的摄影作品获得了第二届员工才艺大赛一、二等奖 在不断向工作发起挑战的同时我也向自身的知识结构发起了挑战 ，不但参加了公司组织的各项培训，而且用三年时间完成了北京邮电大学通信工程系的本科函授学习，目前正在就读华中科技大学的mba课程。

说到这里，或许有人要问：你讲的这些不是自吹自擂吗？不！我也有缺点，我的不足在于管理经验的不足，以及不拘小节的性格。我只是想通过一次又一次的挑战，发现、改进我的不足，只是想通过一名普通得不能再普通的年轻人的经历向大家证明：广东移动的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！ 既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事们让我们用全部的赤诚和智慧，去迎接改革路上方方面面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，让我们云浮移动在挑战中去拥抱时代的辉煌！

**景区票务经理竞聘报告范文 第十六篇**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

今天我怀着无比激动的心情，参加这次公司组织的岗位竞聘，不管是否能够成功，我还是非常感谢我们的马总给我这次机会，还有彭经理给我的教导！而且我觉得这是我最大的幸福和机遇，这也充分表明了公司及各位领导对我期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也许是最后一次，我会通过我的努力为公司创造更高的价值！

>一、我的基本情况

>二、我的竞聘优势

每个人都有自己的优点，我觉得人之美就是要展现自己的长处。美丽漂亮的人就应该去拍戏，歌喉好的人就应该唱歌，会表演的人就应该表演，心思缜密的人就应该做会计。同样我和很多人一样也要找到自己的位置！

>1、激情燃烧的心

我有一个梦想！这个梦想就是挽着我心爱的人的手带她走过所有我们两个想去的地方。巴黎、南极、迪拜、马尔代夫等等好多地方。

我有一个梦想！这个梦想就是陪着我父母享受他们的晚年；

我有一个梦想！这个梦想就是有个不大不小的房子一家人其乐融融；

我有一个梦想！这个梦想就是有个小车可以为我的家人遮风挡雨；

有句老话不知道大家听过没有“女怕嫁错郎，男怕入错行”，我时常问自己什么职业可以帮助自己完成梦想！所以梦想让我有一颗忠于销售事业，并且激情燃烧的心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态。因为我有这一个梦想！

>2、管理能力

记得两年前，我刚刚离开了我的第一份工作，去北京投靠大表哥。他是做水电安装的，北京的天气可能去过的人真的无法去体会，你们不知道在平均湿度达到百分之八十的地方突然到了一个湿度只有百分之十几的地方是如何去适应的，我记得很清楚我的办公室一天要擦三遍上面永远都是一层灰。吃饭的碗从来都是反过来放的！当时的工地上一共有12万平方，多大估计很少有人能知道，打个比方你们腿走一圈绕一圈不上楼至少要半个小时还是脚程快的。

楼房一共二十一栋大部分都是十二层的，这么多的地方如何才能面面俱到的管理到位？你看都来不及怎么管？人数最多的时候我记得很清楚是七百五十四个工人，管理人员不算，全是农民工，农民工还是最不好管的。你去和他说道理告诉他怎么做人家都不搭理你的！这样一个前提下，一个健全的管理方案迫在眉睫，而且在这样的一个情况下可以让一个人很好的提升管理能力，具体做法呢就不说了，总之一句话复杂问题简单化，简单问题复杂化。就是在这样的状况下我知道了一个人一定要有一个高度的事业心和责任感来严格要求自己，本分做人，踏实做事，服从工作、服从全局，在不同的工作岗位上都做到并做出自己应有的贡献。

>3、坚强的心就是每个人的坚强的后盾

**景区票务经理竞聘报告范文 第十七篇**

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

今天，我怀着十分激动的心情参加这次竞选演讲。首先请允许我向各位领导，各位同事表示衷心的感谢！感谢你们给了我这次展示自我和施展能力的机会！我将珍惜这次锻炼提高的机会，勇敢地走上讲台，接受大家的检验和评议。

我叫xx，今年x岁，20xx年有幸来到我们公司从事二手房销售工作至今，刚下分行时我很荣幸的分到了x分行，在x经理旗下做一名普通的经纪人，x是我对x地产的第一印象，整齐的服装，整体的素质，每人一台电脑，每人一部电话，当时我眼前一亮有一种回到家的感觉，我在心里下定决心一定要在这家公司找到真正的自己做好的自己。

我第一个月向王经理保证的目标是一万元的保底任务，记得当时我姐问我：以前你做过定一万的目标是不是太少了？我的回答是我这个月最大的目标就是转正，由于我以前就在x附近呆过，所以做的还是很顺利的，第一个月我完成了xx元的业绩，完成了自己月初时一个小小的承诺。

在x的时间很值得我去回忆和珍惜，但只有短短的一个多月我就被调配到了x分行，经理也由x换成了xx。

第二个月我们队整体都报了业绩我们相对来讲老一点的员工每个人报了3万元的保底任务，记得我们刚报完业绩时同志曾开玩笑似的对我们说是不是都想钱想疯了，但那一瞬间我却在每个人眼里看到了那样坚定的一种信念，经过我们的不断努力和每天的疯狂待看，月终我们的收获是我以4万9千多的业绩拿下了月冠，xx以3万多的业绩取得了第三，月会的时候我们举杯共庆，我们潸然泪下。

第三个月我给xx报的任务是两万当月完成9千。很遗憾，月末时我很荣幸的被领导提升为x二组经理，在做经理的第一个月我们组别做了7万多的业绩，虽然没有完成公司下达的任务，但我们相信自己已经努力了，两个月的经理生涯让我对我的团队充满了信心，看到了希望，我现在就是要不断的证明我自己可以，我的团队更加可以。

假如我一不小心竞聘成功：我会利用最短的时间不断的丰富自己的能力，让自己成为一个真正适合带领团队的优秀管理者，以身作则做好每一个细节起到带头作用，严格要求自己让员工发自内心的信服我，关心身边的每一位员工让他们深知我一直和他们在一起。

新人是最需要我们照顾和关心的人，我会认真的向他们讲解关于二手房的一切相关知识，自己接到客户手把手交给新同事，争取在最短的时间内让他们能转正，可以独立做单，往往新人刚入职时都是干劲十足，他们会因工作的条理性而觉得充实，我会尽心尽力的指导他们工作的每一步，让他们早日成为一个有能力的经纪人。

新人的忙碌冲劲很影响那些死猪不怕开水烫的老员工，他们会因为新人的好成绩而惭愧，会从新提起高昂的战斗力，一步一个脚印的走下去我相信通过大家的努力成功其实很容易！

假如我竞聘失败了：我会通过这起竞聘从新的认识自己，认真的思考问题到底出现哪里，找到自己身上的不足，对症下药，服从领导的一切安排，踏踏实实做事，不断的提升自己，用自己的努力取得最大的成果！

最后请公司领导综合我我这半年来的工作表现和销售业绩给我本人做出客观，正确的评定。

**景区票务经理竞聘报告范文 第十八篇**

尊敬的各位领导、同仁：

大家好！

星移物换，光阴荏苒。弹指一挥间，我从事石油行业已经十多个年头了。十年间，我火红的青春在石油行业里的岁月中历练得丰满而厚重，十年来，我从一个刚刚步入社会的大学生成长为一名的优秀的中油公司管理者。正是出于对中油工作的热爱和对公司的一片忠诚，今天，我勇敢地走上演讲台，积极参与xx营销中心经理职位的竞聘。

首先借这个机会，我要对在座各位领导和同事对我多年来的关心、培养和帮助，表示衷心地感谢。

下面简单介绍一下我个人的基本情况和工作经历。

我叫xx，xx年出生，xx年7月毕业于xx商学院，所学为石油储运专业。xx年7月至xx年4月在中国石油xx销售xx分公司工作，担任过油库工程改造工艺技术负责人、HSE体系办副主任、主任工程师等职务，xx年被聘于xx公司安全专家；xx年4月起调入xx，任过加油站管理部经理、公司派xx省成品油整顿办代表、湘北配送中心经理、xx营销中心经理等职。

面对一双双无限真诚和充满期待的眼睛，我的内心无比激动，同时又多了几分不安。但是，强烈的事业心和责任感又一次次告诉我：身为中油人，就该为中油的发展而努力，身为中油xx人，我要为中油在xx的腾飞作贡献。

经过一番权衡分析，我认为我在竞聘中有以下几个方面的优势：

>一、我具有娴熟的工作经验和较强的管理能力。

我经过油库一线工作的锻炼，从事过工程技术、安全管理、经营销售与管理等工作，历经成品油从计划经济向市场经济变迁的种种大事，多年油品销售行业的摸爬滚打已使我深深爱上了这一职业，并且我愿意，把我毕生的精力全部都奉献给中油事业。同时，十多年的时间，也锻炼了我较强的管理经验，特别是在xx营销中心经理以来，使自己各方面的才能发挥的淋漓尽致，管理能力和协调能力也得到进一步提高。我相信，十多年的从业经历和任职xx营销中心经理以来的锻炼，已使我具备了继续担任xx营销中心经理这一岗位所必备的工作能力、组织协调能力，我一定能胜任这一岗位。

>二、具有专业扎实的理论知识。

我毕业于xx商学院石油储运专业，科班出身，大学四年的专业知识学习，使我有了理论知识的积累；同时，十六年的行业工作，使我有了实践的积累。理论与实践的结合，为我继续做好下一步工作提供了可靠的保障。

>三、本人年富力强，精力充沛，能更好的开展工作。

我今年xx岁，作为中青年人，我思想解放，勇于探索，富有改革和创新精神。特别是担任xx营销中心经理几年来，使我拓宽了思路、开阔了眼界，增强了大局观念，丰富了工作经验。我相信，拥有强烈的事业心、责任感和旺盛的精力，我一定能够全身心地投入到今后的工作中。

金无足赤，人无完人。在这里，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的不足之处汇报给大家。主要是知识不够全面、业务不够熟练、性格过直、办事不够精明、批评人过于严厉等等，这些，我将在以后的工作中克服改正，也请大家给予批评和帮助。

请领导和同事们相信，既然我自己能认识到这些不足，也就一定能努力克服，不断完善自己的人格。

如果承蒙领导厚爱，让我继续留任营销中心经理一职，我将努力做到以下几点：

一是不断加强学习，提高整体素质。

我会在加强自我学习，提高自身素质的同时，结合营销中心实际，把当学习型干部，建设学习型队伍作为提高整体素质、尽快适应工作需要和形势发展的重要工作来抓，一是提高认识营造氛围，增强员工紧迫感和责任感，逐步养成自觉学习的好习惯；二是丰富学习内容，突出针对性，既要学习理论政策，更要学习业务知识和工作技能，在工作和学习中，既要学习书本知识，更要善于学习别人的经验和作法，取长补短，博采众长，带领队伍共同进步。

二是加强内部管理，进一步健全各项管理制度。

市场经济条件下，管理也是效益。我将做好中心的各项管理工作，健全和完善中心的各项管理制度，明确分工，划清职责。同时，还将设置相应的规章制度，使职工有据可循。明确各岗位职责，使每位员工都能人尽其才，根据自己的能力找准自己的岗位，让每位职工知道自己需要干什么和怎么去干。

三是以内控制度实施为契机，规范财务管理。

我将以执行内控制度为契机，全方位规范企业内部各项管理，按流程、按程序、按权限办事，坚决杜绝有章不循、违规操作、越权决策等不规范的管理行为，强化费用管理。降本减费是企业提高竞争力的永恒主题。提高员工降本减费的自觉性，眼睛向内，深入挖潜，一方面要在日常性现金操作费用上严格把关，该花则花，能省尽省，坚决杜绝铺张浪费。另一方面要从大处着手，在损耗、人工成本、车辆费用等大宗费用上挖掘潜力，达到降本增效的目的。

四是加强“三基”工作，落实安全责任，确保安全生产。

在工作中，我将以“三基”指导工作，夯实安全工作的基础。切实做到“完善制度、练好功夫、打好基础、落实问责”。完善制度就是根据工作实际，及时修订完善各项制度，使之满足安全工作的需要；练好功夫就是加强全体员工的教育培训，特别是安全培训，提高安全意识，加强专业培训，提高业务素质；打好基础就是夯实“三基”，加强管理，为安全生产奠定坚实的基础；落实问责制就是实行责任追究制，增强安全责任心，提高全员安全意识和安全技能。

五是切实搞好战略布局，为公司发展保驾护航。

按照公司的总体发展思路，切实搞好xx加油站开发规划工作。良好的布局是xx公司发展壮大的关键！也是关系中油在xx发展的重大战略问题，关系xx公司核心竞争力的提高，关系xx公司经济效益快速增长的实现。为此，一要认真研究市场，分析市场，将投资重点瞄准经济发达地区，高回报地区，市场潜力大的地区。二是要加大对员工的培训力度，使他们对本职工作更加专业化。

六是抓好企业文化建设,提高企业核心竞争力。企业文化是一个企业核心竞争力中最基本的因素。所以我上任后，要切实抓好企业文化建设，以增强员工对中油事业的主人翁意识，增强员工对企业的认同感，提高企业核心竞争力。

各位领导、各位评委，岁月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年轻，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和各位同仁的无限信任和期待，我将不负重托，不辱使命，会以百倍的信心和百倍的努力，把营销中心经理的工作做好！请大家相信我，考验我！

谢谢大家！

**景区票务经理竞聘报告范文 第十九篇**

各位领导、各位评委、同事们：

大家好！

我叫xxx，男，学历，于x年进入北京润泽苑房地产开发有限公司工作，非常感谢各位领导和同事们给我这次机会让我站在这个竞聘的舞台上！随着这些年的工作历练与学习充电，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，并且无论是在哪个岗位，我都十分注重加强政治思想修养，思想上积极向党靠拢，行动上自觉服从党的利益，牢固树立正确的人生观、价值观。具备了吃苦耐劳、任劳任怨的敬业精神，严于律己、诚信为本的优良品质，实事求是、求真务实的工作作风。3年来，经过我的不懈努力在担任销售经理的两年中，负责的楼盘都在合同规定时间内圆满完成任务.销售业绩一直领先于区域内的其他竞争楼盘，并帮开发公司取得了最大化的利润。

一直以来，我都很注重与同事们之间的关系，诚恳待人，尊重同事，关心同事，努力创造一种微笑、高效的工作环境，创造一个相互关心，相互帮助，相互支持的工作氛围。我相信“团结就是力量”，因为只有和同事们处理好关系，本公司内部才能更和谐团结，才能创造出更多的价值，为本公司的保值增值出更多力。当然，光是外在的还是不够，古人云：“其身正，不令则行；其身不正，虽令不从。”在这物欲横流、竞争激烈的社会里，真正能够做到廉洁奉公的已经不多了。但我作为一名党员干部，面对各种各样的诱惑，无论什么情况下，都能切实管住自已，把对本公司的利益放在首位。

对于销售经理这一岗位，我是这样理解与认识的：我希望自己是一名永远伸出友好之手的大使，并能在工作中找准自己的定位，做到办事不越权、不越位，工作不拖沓、不含糊，矛盾不上交、不下压，责任不躲避、不推诿。上为公司分忧、下为各同事服务是销售经理义不容辞的职责。

俗话说“千里之行，始于足下”我将通过以下几个方面促进业务发展，并争取成为一名合格的销售经理。

>一、认清形势，担当重任。

我们北京润泽苑房地产开发有限公司有品牌、有实力、有人才还不差钱.差就差的是个思维和手段，而这些要通过经营战略和分配制度来保证。销售经理从字面看突出了个人因素，但是我知道我背后有公司的强大后盾，也知道我的个人言行要体现出本公司的形象和本公司员工的素质。作为销售经理，承担的责任和压力肯定多了很多，我也希望公司能赋予销售经理更大的空间，给予我们更多的支持。真正体现责权利的和谐统一。

>二、吃苦耐劳、任劳任怨。

>三、提高认识，重视服务。

作为一名销售经理，要清楚地认识到服务的重要性，因为我们所销售的不仅仅是公司的物业，更重要的是我们在销售服务，我们要服务自己的每一位客户，多与顾客沟通，了解客户所需情况，对于所发现的问题要勤于动手记录，利上晚上休息时间将收集到的问题进行归纳总结，想出最好的解决办法，给客户以最圆满的答复。

说到这，我不禁想起了古希腊学者阿基米德的一句名言：“给我一个支点，我将撬起整个地球！”听起来很夸张，却很有道理。的确，撬动地球需要支点，实现理想需要舞台，展现个人的能力同时需要机遇与平台。在此，我衷心和热忱的希望各位领导、各位评委、同事们能给我这个“支点”，给我一个更加充分发挥自己能力的机遇与舞台，相信我、选择我、支持我，您不会后悔，我则会倍加珍惜，让我们一起，创造我们未来更加美好的明天！

谢谢大家！我的演讲完毕！

**景区票务经理竞聘报告范文 第二十篇**

尊敬的各位领导、各位评委、各

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！